

# IL TOP DEALER TOUR DEI SERRAMENTI

Il 7 ottobre è partito, da Roma, il Top Dealer tour italiano di Pavanello Serramenti, riservato ai rivenditori per supportare i propri partner commerciali e fornire loro gli strumenti necessari per migliorare le tecniche di vendita dei serramenti in legno.

In un periodo storico dominato da una forte congiuntura economica, **Pavanello Serramenti** sceglie di stare accanto ai propri partner commerciali attraverso il **Top Dealer tour**, un progetto realizzato da **Pavanello Academy** per permettere ai rivenditori di acquisire le competenze adeguate allo scopo di incrementare le vendite di serramenti in legno.

Durante il seminario gratuito sono stati presentati materiali e strumenti utili per attrarre nuovi clienti ed è stata offerta la possibilità di partecipare a un laboratorio di approfondimento.

Dopo la giornata test di Torino, necessaria a mettere a fuoco alcune strategie formative, il progetto ha preso il via il 7 ottobre con la prima vera tappa intitolata Business Time, realizzata a Roma, all'Appia Park Hotel Centro Congressi di via Appia Nuova 934. Durante il seminario gratuito, Marco Pavanello, direttore commerciale di Pavanello Serramenti, e Roberto Gasparetti, esperto di comunicazione consuasiva, hanno illustrato il progetto e i materiali a disposizione.

Al termine del seminario i partecipanti che hanno scelto di diventare Top Dealer e cominciare i 12 mesi di formazione hanno beneficiato immediatamente dei materiali e di un anno di assistenza relativo al Sistema Cattura Clienti e al Sistema Show Room Vincente, tecniche collaudate di formazione necessarie allo sviluppo commerciale.

*"Il nostro obiettivo – dichiara **Marco Pavanello**, responsabile commerciale di Pavanello Serramenti – è quello di*

*offrire un supporto di lungo periodo ai nostri rivenditori: solo così saranno in grado di aggiornarsi costantemente apprendendo gli strumenti necessari per far ripartire le vendite. Anche se abbiamo focalizzato l'attenzione sui serramenti in legno, non è detto che in futuro il progetto possa estendersi alla vendita di altre tipologie di materiali". "Diventare un Top Dealer ed entrare a far parte del nostro club dei Gold Partner - conclude Pavanello - significa aver la possibilità di partecipare al laboratorio di approfondimento che affronterà metodi e tecniche imprescindibili per aver performance da campioni. Ma soprattutto significa ricevere l'assistenza esclusiva della nostra struttura commerciale per un anno intero. Quella di Roma è soltanto una tappa, a breve seguiremo per coprire l'intero territorio italiano".*



Nella foto a sinistra:  
Marco Pavanello,  
responsabile commerciale  
di Pavanello Serramenti.

Nella foto sopra:  
un momento del top dealer tour.

FEEDBACK

PAVANELLO  
SERRAMENTI

[www.pavanelloserramenti.it](http://www.pavanelloserramenti.it)